



Arslan Alüminyum A.Ş. / Mehmet ARSLAN / Yönetim Kurulu Başkanı

Gerçekleri önceden görüp söylediğim halde, beni dinlemeyen bir sektöre şahit oldum...

Mehmet Bey, öncelikle sizlerden ricam sektörün bugünkü durumu hakkında bizleri bilgilendirir misiniz? Nasıl bir manzara çizeceksiniz, merak ediyorum.

Geçmiş zamanda bir gün Türkiye'nin alüminyum konusunda önemli hammadde sıkıntısı çekeceğini gördüğümünden ve yakinen yaşayan birisi olduğumdan, bir çözüm arayışına girdim. O zaman iki elin parmak sayısı kadar olan hatırı sayılır firma sahiplerini aynı masada buluşturup, "Gelin, bölgesi belli olan, limana yakın Çaycuma ilçesine büyük bir hammadde üretim tesisi kuralım. Böyle bir yatırımı yapalım, ortak olur musunuz," dedim.

Sonra başka detaylar da vererek onlara izah ettim. "Sermayeniz kadar bu şirket size kredi versin," dedim. 10.000.000 USD bir yatırım bedeli var örneğin, ne kadar sermayeye ortak olduysan o kadar kredin olsun şirket içinde, diye izah ettim. Üç toplantıdan sonra kimse gelmedi. Sonrasında herkes kendi hammadde tesisini ufak ufak ve daha pahalı maliyetlerle kurmaya başladı.

Sonra baktığınız zaman, röportajlarda ve başka platformlarda, özellikle sıkıntı yaşandığı zaman feryat edip, "Bu ülkede hammadde krizi yaşanıyor, keşke bir büyük bir hammadde üreticisi olsa," diyor herkes. Bunları yaşayarak bir hayali gerçekleştirdim.

Yani beyinden geçeni oraya hapsedmeyip yapmayı başaran, bunları birbir yaşayan birisiyim. Ben seneler önce bunu yaşadım ve o gün yapılan toplantıda konuştuğumu seneler sonra tek başıma gerçekleştirdim. Bugün Arslan Alüminyum 120.000 Ton/Yıl alüminyum billet hammaddesini, dünyanın en kaliteli üretim ve dünyanın en üst düzey teknolojik sistemiyle üretme başarısını gösterecek bir yapıya sahiptir. Onun için yaşadım, denedim ama olmadı. Onun için herkes başının çaresine bakacak bu sektörde ve baktı da.

Alüminyum Sektörü Büyümek İçin Mutlaka Ortaklık Yapısını Kabul Etmeli...



Türkiye’de bireysel başarılar çok nadir. Mutlaka ortaklı yapıların oluşması gerekiyor. Bütün dünya böyle birleşmiş, bunu kabul etmek lazım. Türkiye’de maalesef ortaklık olmuyor. Bütün bu ara işler hepsi bir arada olsa bugün kapasite büyüklüğü 240.000 ton’lar; kurulan bu dökümhanede işlense kapasite 1.000.000 ton/yıllara çıkardı. 240.000 ton nedir? Sen niye uğraşıyorsun bunu yapmak için? O yüzden şu an ülkede dökümhane krizi de var.

Bu sektör o zamanlar şayet bize inansaydı bugün ikinci 240.000 tonluk ocakların yatırımları yapılır, 500.000 ton üretim yapılırdı. Mehmet ARSLAN, Bilecik iline 240.000 ton üretim yapan tesisi kurduğu dönemde Seydişehir Alüminyum Tesisleri 55.000 ton alüminyum üretiyordu. Ben Seydişehir’in 4 katı üretimi Türkiye’ye getirdim. Bunu memleketim için, alüminyum sektörünün o zamanlar ve yarınlarda düşeceği büyük tehlikeyi gördüğüm için yaptım. Biz de bu yüzden **“kendi kaderimiz”** diyerek kendi yağımızla kavrulmaya başladık.

Yurtdışı fuarlara katılıyoruz, gelen ziyaretçilerin tutumlarından anlıyoruz ki kaliteyi aştık şimdi güvenirlilik konuşuluyor...

Bugün Avrupa pazarının kapandığını görüyoruz. Ben bunu, biliyorsunuz size daha önceden söylemiştim; sadece bu pazara önem verilmemesini önermiştim. Bugün baktığınız zaman sahne ortada açıkçası. Biliyorsunuz, Almanya’nın Düsseldorf kentinde 2 yılda bir düzenlenen Alüminyum Fuarı’na her zaman olduğu gibi bu sene de katıldık. Ziyaretçilerimiz çok özel firmalardan oluşuyor. Bakıyorlar köklü bir kuruluş, en yüksek düzeyde kurumsal yapısı var, istediği kalitede alüminyum hammaddesini ya da profilini alacak. Her şey tamam, siz tamamsınız, ülkeniz tamam değil bu sefer. Müşteri şunu söylüyor; **“Biz firmanızı beğeniyoruz, güvenilir olduğunuzu biliyoruz ama 2017 bağlantısını sizinle yapamayız. Nedeni şu; ben size güvenip siparişimi veririm, karşı tarafa da teminat**

ile satışımı yaparım. Siz üretiminizi yaparsınız fakat bana çıkaramazsanız o malzemeyi, ben ne yapacağım o zaman? Benim zararımı kim karşılayacak,” diyor. Yani devletin her an anayasada bir değişiklik yaparsa biz burada ne yaparız, demeye getiriyor. Ben devletten üstün müyüm? Bunun nasıl cevabını veririm? Arslan Alüminyum olarak ben bunu nasıl söylerim? Ya da alüminyum fabrikaları bunu nasıl söyler bugünün şartlarında? Avrupa’da birkaç büyük ülkenin bizimle olan çekilmesi ve almış oldukları tutum sebebiyle bazı şeyleri kıramıyoruz. Dünya karışık, ortam karışık, ne yapacağımızı bilemiyoruz, fakat buna rağmen,

Mehmet ARSLAN olarak ben bugünkü hükümete güveniyorum.

Sayın Cumhurbaşkanımız Recep Tayyip Erdoğan’ın mizacı ve üslubu Mehmet Arslan’ın mizacı ve üslubuna tıpatıp uyuyor. Bazen diyorlar ki üslubu devletin belirlemiş olduğu üslubun altında kalıyor. Böyle deseler de millet onu bu şekilde destekliyor. Açık ve net olarak şunu söyleyebilirim: Kendisinin başbakan olduğu dönemin ikinci yılında tüm yatırımları herkes durdururken, ben kendisi ile yaptığım ikili görüşme sonucunda izabe yatırımını yaptım. **“Korkma, bu yatırımda hayır var,”** dedi, ben kendisine kimsenin yatırım yapmadığını düşündüğüm halde o sözden sonra gözümü kırpmadan yatırımı gerçekleştirdim. **“Birileri için yapma, ülkenin geleceği için yap, en hayırlı olan budur,”** dedi.

Bugün baktığınız zaman yine aynı sesler yükselmeye başladı ortalıkta; **“Aman yatırım yapmayın, ülke uçuruma gidiyor,”** vs. Ben yine yatırım kararımın arkasında duruyor ve yeni yatırımların startını ve anlaşmalarını imzalamaya devam ediyorum. Yatırım sözünü aldığım için yine yatırıma devam ediyorum. Dikey boyama tesisinin inşaatı hızla devam ediyor, makine siparişlerimizin anlaşmalarını imzaladık. 6. ayda ilk etapta 1.250 ton/ay kapasiteden toplam 3.000 ton/ay kapasiteye çıkacak bir boyama sisteminin yatırımı başladı.

Bu yatırımları yaparken, biz Avrupa’ya malzeme satacağız diye yaptık. Avrupa tıkanı ve ben yine hükümete güveniyor, bu memleketi batırmayacak diye düşünüyorum ve daha iyi yerlere getirecek diye inanıyorum. Bizlerin de sanayiciler olarak daha doğru daha emin adımlarla kararlarımızı vererek büyüyen Türkiye için bir şeyler yapmamız gerekiyor, diye düşünüyorum.

Senden özellikle bir ricam olacak. Şeyh Edebalı’nın Osman Gazi’ye “Oğul” diye başlayan nasihatini yayınlamanı isterim. Sadece şunu söylemek isterim alıntı olarak: Atın İyisine Doru, Yiğidin İyisine Deli Derler...

İnsanlar bunu okusunlar. Bugün Cumhurbaşkanımızın yaptığı odur. O yüzden kimse bu konuda yanlış düşmesin. Haklı olduğun davadan asla vazgeçme, sonunda elbet kazanacaksın. 650 yıllık bir imparatorluğun başındaki kurucusuna Şeyh Edebalı’nın nasihatidir. Her işe geldiğimde onu okur, onu hedef çizerim; yolum ve yoldaşım o sözlerdir. Uysunlar, kendilerine gelsinler, afakî konuşmasınlar. Birilerinin sözlerini birleştirerek konuşmasınlar, uyarımasınlar. Geçenlerde bir arkadaşım geldi, **“Senin düzenlediğin bir otel toplantısındaki konuşmada sektörün o günkü kayıplarından ve geleceğe taşıyacağı tehlikelerden bahsetmiştin. Sen ne kadar doğru söylemişsin. Bugün bunların hepsini acısıyla ama çaresizlik içerisinde yaşıyoruz,”** dedi.

Senelerce evvel söylediğimin arkasındayım. Ben geçmişini konuşmam, gününde konuşmak istemem. Onların dedi-kodu olduğunu düşünür, sadece geleceği konuşurum. Sen onları hatırla, onlardan ders ve ödev al. Bir banka yetkilisi ile sohbet etmişim geçen sene, dövizdeki fiyatların yükseleceğini söyledim. O zaman aynı bankacı, **“Mehmet ARSLAN nasıl bunu söyledi, o zamanlar inanmamıştık. Düşüğümüz boşluğa bakır mısın bugün,”** diye serzenişte bulunmuş. Biz sanayiciyiz ama bir şeyleri söylemek için alim olmaya gerek yok.



Kış günü sırtında ceketin yok ben sana üşüyeceksin diyorum, bunun için alim mi olmam gerekiyor? Ceketini giyeceksin, çok çok üşümeyi bir grip ile atlatırsın. Bunlar çok önemli. Zamanla insanlar bunun doğru yolunu bulacaktır.

2017 yılında 73 yaşına ulaşacağım, meslek hayatımda da 60'ıncı yılı tamamlayacağım. Alüminyum profil sektöründe yaşayan eski insanlardan ve bu işi yapanlardan biri benim. İkinci yok. Levha sektöründe de Celal Başer var. Hayatta olan, yaşayan kalmadı. Biz bunun nereden nereye geldiğini çok iyi biliyoruz. Daha iyi yerlere gelebilirdik fakat çok dürüst insanlar daha iyi yerlere gelemezler. İllaki geleceğim diyorsan birtakım şeylerden vazgeçmen gerekiyor. Bu dönemle ilgili benim fikrimi alacak olursan, diyeceğim şudur; sanayicilerin yapması gereken, hükümetine sahip çıkacak ve yatırımlarına devam edecekler, başka türlü bu işin çıkış yolu yoktur.

Ben İlhan KAHRAMAN olarak öncelikle hep şunu söylerim yazılarımda; iyi ki sizleri tanımışım, iyi ki bu işin ilk başında sizlerle tanışma şansına sahip olmuşum. Daha çok küçük yaşlarda Türkiye'nin bugün bile çok önemli ve çok değerli firma yöneticileri bugün aslında Türk Alüminyum Sektörünün de geleceğinin yol haritasını çizmişlerdi. Bu yüzden tüm arzum bu sektörün çok iyi yerlere gelebilmesi adına olmuştur. Alüminyum Yapı Dergisi aslında o dönemlerin güçlü alt yapısından aldığı enerji ile bugünlere taşındı. Sizi ve sizin gibi sektörün önemli değerleri ile konuşurken hep şuna canlı şahit oldum. Yatırımcı ruhunuz yüksek, ileriye bakış açınız yüksek, memleket sevdanız yüksek, değerlere saygı yüksek. Yani bugün çok büyük sanayi kuruluşlarının lider yöneticilerine baktığım zaman kişilik yapılarının hiç değişmediğini görmek ziyadesi ile beni daha da mutlu ve mesut ediyor. Şayet 1999-2001 senelerinde bu işin zor ve güç dönemlerinde doğru bildiğimi doğru insanlarla bütünlük kazandırarak bir yayını faaliyete alıp bugünlere taşı-



mak yerine, bugün büyüdüğü görülen bir sektörde şimdi başlasaydım inanın bu kadar bu işin tadını tuzunu yaşayamaz, öğrenemezdim. Herkes üretiyor, evet günümüz üretme zamanı, üretelim ama kimse bu işin geleceğe taşınmasını sağlayacak bölümlerine el atmıyor. Sadece üretip satmak, para kazanmak ya da üretmiyorsa satıp batacak verip bırakıp kaçıp gitmek. Yani vizyon, misyon, hedefler, beklentiler, amaçlar konuşulmuyor. Olayın kendi tarafımdan bakarsanız reklamı bile konuşulmuyor. Tanıtıma önem verilmiyor, reklam neredeyse yok denecek seviyelerde. Türk Alüminyum Sektörünün geleceğini maalesef konuşabileceğimiz özel ortamı bir türlü yakalayamıyorum. TÜİK - Türkiye İstatistik Kurumu tarafından başarı ödülü alan bir dergi yöneticisi olarak sadece Türk Alüminyum Sektörü'nün tarafını tutarak hazırladığımız bu yayında bile tarafsızlık gösterip neredeyse "olmayın" deme noktasına gelen tutumlar ve davranışları görmeye başladım son yıllarda. Alüminyuma karşı sevgi ve sevginin azaldığını düşünüyorum.

Yatırım yapan bir kuruluşun yöneticisisiniz ve yatırımı yapan seven bir sanayici olarak önemli bir serüveni yaşıyorsunuz. 2017 dünyasındaki Arslan Alüminyum'u anlatır mısınız?

60 yıl önce başlayan Arslan Alüminyum'un hikâyesi başından bugüne kadar Mehmet ARSLAN yönetiminde buralara geldi. İşinin başında 60 yıl tecrübesi olan Mehmet ARSLAN olarak her geçen günün biraz daha zor günler olduğunu görüyorum. 2018 yılını ben hedef olarak seçmiştim. Bilecik'te kurduğum izabe tesislerinin 240.000 ton/yıl'lara ulaşabilmesi için. Bugün bakıyorum sizin hedefi çizmeniz yetmiyor.

Sizin hedefinizi çizen ve ayak uyduran bir siyasetçiniz yok ise, siz ne kadar çaba sarf ederseniz edin yol kat edemiyor. Size direkt fren yerine endirekt fren yaptırıyorlar. Son zamanlarda görüyorum. Ben ürettiğim %50'lik bölümünü ihraç eden bir kuruluşum dün kadar, bugün de belki %50'lik bölümünü ihraç eden bir kuruluşum ama üretim %50 düştü. Yani ihracat yarı yarıya düştü.



2017 yılında bunun sıfırlamasa bile o noktaya geleceğini düşünüyorum. Son fuar bunu gösterdi. Malzemeyi satarsanız büyürsünüz, büyük üretimler yaparsınız. Buna rağmen malı satabilmek için kaliteyi yükseltmenin yollarını aradık.

Bugün yapılan yatırımların amacı biraz daha malzeme satma direncini yükseltmek istiyoruz. Aksi taktirde 2017 yılı sektör için son 15 yılın en sönük zamanı olarak tarihe geçecektir, diye düşünüyorum. Hükümet beyanatlar veriyor, 250 milyarlık paketten söz ediyor. Bu pakette tam olarak ne var ve kime bu paket verilecek? Bu paket kimlere verilecek, kimler yararlanacak? Hayatımız boyunca kendi göbeğimizi kendimiz kestik, kimse kimseyi kandırmasın. Gerçekçi olmaz işek uçurama gidiyoruz. Herkes için aynı şeyi söylüyorum. Bunu sanayici ve yatırımcı olarak söylüyorum. Yatırımlara imkânımız el verdikçe yapacağız, bunu yapıyoruz, bunun mücadelesini de veriyoruz. Malzemeimizi satabilmek için gerek kalite gerek yatırım ne gerekiyorsa yapıp bu çarkların hızlı dönüp memlekete bir şeyler kazandırmasını istiyoruz. En azından uçuruma düşmemeye çalışıyoruz.

Sanayiciler Olarak Uçurumun Etrafında Dolaştığımız Kesin...

Umarım sanayiciler olarak bunun farkına varır, bununla ilgili tedbirleri alırız. Çünkü çok kolay dönemlerden geçmeyeceğimiz kesin önümüzdeki yıllarda. Geleceği göremiyoruz. Yani devlet yardım paketi diyor fakat ben 60 yıllık ticari hayatımda devletin bana hiçbir yardımını görmedim.

Arslan Alüminyum Türkiye Cumhuriyeti Devletinden hazırlanan bu yardım ve teşvik paketleri ile ilgili olarak ne isterdi?

İhracatçıya destek verildiği söyleniyor. Kime veriliyor? Sanayiciye destek verileceği söyleniyor. Kime veriliyor? Benden bu ülkenin gelişmesi, büyümesi için ihracat yapıp döviz getirmemi kimse beklemesin. Madem o desteği birileri alıyorsa o zaman

desteği ve yardımı kim alıyorsa, paketten kim faydalaniyorsa bu ülkeyi o korusun, o getirsin döviz! Onlar kurtarsın bu memleketi! Savaşı piyade erler kazanır ama komutanlar iyi yönettiği sürece. Sen bunu komutana dağıtırsan savaşı kazanırsın. Biz sanayiciler olarak bu ülkenin piyade erleriyiz. Savaşı kazanmak istiyorsanız bizimle kazanacaksınız. "Savaşa girin arkanızda ben varım!" diye bağıırıyorsunuz ama ilk darbeyi ben yiyeceğim o zaman. Onun için başkomutan buraya doğru göz atmalı biraz. Başkomutan savaşı kazanmak istiyorsa sadece subay değil erbaş da lazım. Her tarafı bombaladıktan sonra burayı alsan ne olur almasan ne olur? Orada erata ihtiyacın var. Bu yardımlar, fonlar kime gidiyorsa onlar kurtarsın o zaman memleketi.

Ben bu işin başından bugüne Türk Alüminyum Sektörünün bir araya gelip aynı düşünceyi paylaşmadığını söylüyorum. Yani yönü olmayan, her rüzgâra yelken açan bir gemi gibi görüyorum. Neden peki, bireysel değil de genel, bütünsel anlamda bu savaşa girmiyor alüminyum sektörü?

Biliyorsunuz, örgütleri yönetenler kendi keselerini ve ceplerini doldurdıkları anda aşağıdakilere, "idare edin, susun, konuşmayın," dediler; hep bunu yaptılar. Ama ben biliyorum ki bu iş bir yerde patlak verecek, farkında bile değiller. Sektörde nasıl örgütlenemiyorsanız? Sizin örgütlenmenizi istemeyenlere bakınız, kimler diye. Örgütü istemeyenler, "Aman susun, biraz daha bekleyin, bir dönem daha idare edin," diyor; bir bakıyorsunuz örgütün başındaki almış gitmiş, geri kalan sabırla bekliyor. Nereye kadar? Bu açık ve net, söylenmiyor ama. "Duyduğunu duyma, gördüğünü görme, e işte fazla da konuşup söyleme." Ama bunu anlayan anlar. Fazla açık sözlü olmak da yetmiyor ve zararını görüyorsunuz. Ben Mehmet ARSLAN olarak doğru bildiğim her şeyi bugüne kadar her ortamda konuştum, bu yaşıma kadar hiçbir sözümü birisinden duyarak söylemedim. Kendi vicdani

ve özgür irademle, kararlılığım ile her yerde konuştum ve yanıla yanlış dedim. Hayatım boyunca yanlış söyledim halde zarar görürüm diye düşünmedim ve hiçbir zarar görmedim söylediklerimden ve konuştuklarımdan. Kimseden çekindiğim bir durum hiçbir zaman olmayacak.

Ben Türk Alüminyum Sektörünün geleceği için size çok önemli bir mesaj vermişim o zaman, istenseydi alınırdı. **"Teminatsız Arslan Alüminyum A.Ş. tesislerinden kimse 1 kg bir malzeme alamayacak,"** demiştim. **"Şayet bunu genele yayarsak bu sektörü önce kurtarır sonra kalkındırırız,"** demiştim. Bunu Alüminyum Yapı Dergisi'nde beyan etmişim. Ben bunu yaptım yani söylediğim lafın arkasında durdum ve yaptım. Bu işi yapan kim varsa da bunu yapmasını beklerdim. **Sen yurtdışından siparişini vereceksin, limana malın geldiği zaman paranı ödeyip çekeceksin.** Arslan Alüminyum veya X bir firmadan aldığı malın parasını ödeme-yecek, onun sırtından para kazanacak, sonra kaybolup gideceksin! Bu nasıl ticaret, bu nasıl bir anlayış! Bu büyük operasyona her firmanın katılmasını beklerdim, güzel, mutlu ve para kazanan bir sektör için. Ama bakıyorsunuz siz sektör için böyle bir karar alırken, bir başka firma vadelerini açarak sanki iyi bir şeymiş gibi mallarını verdi bizim vermek istemediğimiz kimselere. Şu sanıldı, **"Ne güzel, Arslan Alüminyum'un müşterisini aldım."** Belki benim müşterimi aldın ama sana ödenmeyen para benim alacağımı karşıladı, bundan haberin olmadı. Belki ben satış olarak bir dönem aşağılara çekildim ama gücüm doğrultusunda iyi, kaliteli, bu sektörde güzel yerlere güçlü bir şekilde gelebilmek adına uğraşan, emek veren firmalarla çalışmaya başladım. Bu sayede hem kaliteli yeni firmalar kazandım hem de alacaklarımı tahsil ettim. Bundan sonra Arslan Alüminyum'un müşterisi bana geldi diyen düşünsün ne yapacağını. O adam mecbur çalışıp bana ödemediği borcunu ödeyecek. O borcu ödemek için de sen açık hesap çalışacaksın; bakalım kim kazanacak!



Ben her zaman bu sektör kazansın bir yerlere gelsin diyerek bu yatırımları yaptım. Bu şaka değil, illüzyon değil. Sanayici gibi, yatırımcı gibi davranmak lazım. Sen bu ülkeyi, bu sanayiciyi saçma sapan sebeplerden dolayı zorla yıpratamazsın! Alüminyum sektörü yatırımcı çokluğuna nasıl geldi? Bazı tüccarlar çıktı leasing ile presler getirdi. Leasing ile fabrikalar kuruldu.

Sermaye yok, vadeli çeklerle hammadde alındı. Yapılan üretimlerden kazanılan paralarla leasing ödendi. Ben bunu o zamanlar görmeye başladım, sonuçta sektörün önemli bölümünü oluşturuyorsunuz, hem profil ayağında hem de hammadde ayağında. 2,5 sene evvel kestik satış. 7.000 ton/aylık satıştan 2.000 ton/aylıklara düştük. Sandılar Mehmet ARSLAN batacak. Ama Mehmet ARSLAN aslında o kararı verdiğinde alacağını tahsil etmek için bu kararı verdi. Yani Mehmet ARSLAN o günkü duruma devam etseydi hem fabrikalar batacak hem Arslan Alüminyum belki de tarihin en büyük batağını verecekti. Ben bu yüzden kestim, alacağımı tahsil etmek için.

O zaman tesisimin başına geldim. Çeklerle satılıyor, ne güzel, her gün satış, her gün satış. Bu iş kötüye gidiyor. Ben ikazımı zamanında yaptım; ister anlasın ister anlamasın birileri. O zaman alınan bu karara herkes uysaydı bu kadar tesis rahat bir şekilde kurulmazdı, kâr marjları aşağılara çekilmezdi, bu kadar büyük sıkıntılar yaşanmazdı.

Bugün tesislerin çoğu %10-20 ile çalışıyorlar. Yani sektör ayağa düştü ister istemez. Bu kadar büyük bir sektör nasıl olur da ayağa düşer, değil mi? Şayet herkes **"Hammadde önemli, bu konuda paran varsa hammadde alırsın,"** deseydi o zaman bu işlere girmek bu kadar kolay olmayacaktı, 40 kere düşünecekti ama olmadı.

Tüccarlar bu işin kasmağını yedi. Fabrikaların çoğu atıl duruyor. Benim 5.000 ton üretim kapasitem var ama 1.500- 2.000 ton aylık üretim

yapıyorum profilde. 8 tane presim var. Hammaddem var. İyi de ben bedavadan birilerine amelelik yapmak için mi kurdum bu tesisi? Bedavadan kimseye malzeme dağıtmaya hiç niyetim yok. Bugün malzememiz daha fazla tüketilsin diye yeni varyasyonlar, yeni ürünler geliştirmeye çalışıyoruz; yeni pazarların, yeni ürünlerin araştırmasına giriyoruz. Bütün bu yatırımlar bu sebeple yapılıyor. Kısım birileri ders aldı.

5 sene önce alman gereken tedbirini bugün alırsan 5 senelik zararı nasıl karşılayacaksın? Çünkü inanmadılar bizim doğru söylediğimize. Acaba kime benzettiler ben bunları söylerken bizi? **"Bizi kandırmaya mı çalışıyor,"** diye düşündüler belki. Mehmet ARSLAN isteseydi şayet o şekilde olmasını, bugün Türkiye'nin en büyük tesislerine sahip olan Arslan Alüminyum'u en çok profil üreten ve en büyük hammadde tedarikçisi konumuna rahatlıkla getirebilirdi.

Kimse kendini fazla akıllı sanmasın. Bu işin dönüşü yok, o yüzden tedbir alınsın, düzen otursun ve sektörün hak ettiği itibar ne ise o kazandırıl-sın.

Bugüne bakarsak şayet biraz sektörün genel durumundan bahseder misiniz?

Bakın, Türk alüminyum sektörü, sanki burası beyaz altın para kazanılıyor da leasingcilerin, bankaların, tüccarların getirdikleri bir yer haline geldi sektör, demiyorum. Ben şunu sormak istiyorum bu insanlara; biraz düşününler, Türkiye'nin dev kuruluşları neden alüminyum fabrikaları kur-muyor? Bunlar aciz kuruluşlar mıydı? Plastik işine girdiler ama alüminyumu tercih etmediler. Çok büyük bir sektör olacağını düşünmediler. Plastikte ise giriş sebepleri ahşabın yerine bir malzeme olarak gelen plastik onların iştahını kabarttı. Alüminyum konusunda baştan uygulama hatası yapıldı. Artık kapıda pencerede az miktarda kullanılır hale geldi. Dış cephelerde kullanıldı, içerde, ofislerde, çok özel yapılarla kullanıldı o da geliştirilmiş sistemler olarak. Şu anda kendi kendine gelmeye çalışıyor alü-

minyum. PVC öyle mi? On binlerce ton malzeme üretildi kapı ve pence-re sektörüne, halen de yoğun olarak uygulanıyor. Alüminyum ise endüstride önemli seviyelere geldi. Bunun en büyük sebebi kolay şekil alabil-mesi ve rahat üretilmesi için kalıp maliyeti düşük olduğu için.

Alüminyum bugün sanayi sektörün-de, **"Ben bu profili ürettim, alın ben-den bu profili"** durumunda değil, **"Ben bu profili üretiyorum, ihtiyacın neyse söyle, ona göre üreteyim"** durumuna geldi. Eskiden, üret, sürekli üret, satılırdı; artık sistem serilerine geçildi, değişti. Çoğu firma şöyle düşündü; alüminyum sadece kapı ve pencerelerde mi kullanılıyor yoğunlukta? Hayır, endüstri ayağı daha kuvvetli bu sektörün. Bugün Arslan Alüminyum tesislerinde üretilen alüminyum profilin %80'lik bölümü sanayi profili. Otobüste, otomotivde, uçaklarda, trenlerde, aklınıza gelebilecek tüm sanayide varım diyen ürünler olacak. Onun için bu mantıkla yeniden presler kurulursa sektörün büyümesinden değil bölünmesinden gelir; biri çıkar biri batar. Biri çıkarken sevinirken o da batar.

Ben alüminyum profilden hammaddeye bu yüzden geçtim. Ben hammaddeyi verebildiğim zaman zaten sektör bir yerlere gelmiştir. Bu sektörün kurtuluşu yine endüstriyel ihtiyaç olan alüminyum profillerdir. Artık otobüs, kamyon, tır komple şasileri basılacak. Savunma sektörü oraya gidiyor, bunları üretmek zorundayız. Ben profilin üretilmesinden ziyade, üretilsin hurdaya çıksın diye düşünürüm dökümcü olarak. Benim önümde bir duvar var, o duvarın arkasında bir dünya var, sisli mi karlı mı yağmurlu mu güneşli mi olduğunu göremiyorum, bilemiyorum. Duvarın arkasında ne gördüğümü duvarın arkasına geçtikten sonra söyleyebilirim.

Türk Alüminyum Sektörü için bundan sonra konuşulacak sözler tahminden öteye geçemeyecektir. Çünkü bu sektörde kimsenin önünü gördüğünü düşünmüyorum.



Sektör çok önemli üretimler yapıyor, ihracatlar yapıyor. Bundan sonraki süreç hakkında bilgi verir misiniz?

2017 yılında neler olacağını bilemiyorum, gelen insanların giysilerinden anlıyorum orada neler olduğunu. Ben bu konuya dair net bir şey söyleyeyim. Türk milletinin yapısında ortak hareket etme, aynı masada alınan kararı uygulama olsaydı büyük birlikler, güçler oluşuydu Avrupa bugün bizimle hiçbir konuda savaş veremezdi. Avrupalının bugün yaptıklarını yapmaz, onlar da rahatsız olurdu. Biz bu birleşmeyi sağlayamadığımız zaman onlarla birlikte olamayız, durum bu kadar basit ve yalın. Birleşmeyi öğreneceğiz. Birbirimizle aynı konuyu konuştuk, kurumsallaştık onlar aramızda olacaklar. Bunun altında başka bir şey aramaya gerek yok. Avrupa'nın meselesi Müslüman-Hristiyan meselesi değil. Önce sorunları içerde hallededeceksin, sonra dışarıya çıkacaksın. Önce kendini düzelt, önünü ilikle, kim olduğunu, hangi sektörü temsil ediyorsan orada kurumsallaş sonra çık pazara; efelenme, iş birliğine git!

Sektörün en büyük eksikliğinin eleman, hammadde ve enerji olduğunu söylüyorlar genel yapı itibarıyla. Sizce başka eksikler var mı? Bu konu hakkında bizimle neler paylaşmak istediniz?

Eleman kalitesinde sıkıntı var diyenler öncelikle kendilerine bir baksınlar dürüstçe. Bir müessesenin başında yöneticisi var, işinin başında, kaliteli üretiyor, kaliteli satmaya çalışıyor, işinin başından ayrılmıyor.

Bir tarafta da bir yönetici var, yazıhanede oturuyor, **"Ben bunları kurdum, benim işimi yapacak adam yok,"** diyor yok öyle bir dünya! İşinin başında olan insanların şikâyeti olmaz eleman konusunda. İş **elemansızlık-tan** duran tanımıyorum. Kendi işveren ruhunu bırakmış insanlar hayatta başarılı olamazlar.

Paran olabilir; kurdun fabrikayı, getirdin presi, koydun hammaddeyi, çalışın bana para kazandırın; yok



öyle bir şey! Yok böyle miras yedilik! Mücadele vermeden savaş kazanılmaz! Bu memlekette eleman da çok iş de çok. Sen öyle bir kanun çıkar ki, adam çalışırken de para alsın, sen adamı çalışmıyor diye kov işten, sonra yine adam oturduğu yerden aynı parayı alsın. Sen bu adamı nasıl çalıştıracaksın? O adam nasıl insan çalıştırsın, nasıl kurtarsın memleketini? Haybeye adam alırsan, siyasetçinin yanlışı, işverenin yanlışı. Ben çalışmayan adama neyin parasını vereceğim? Sen bunu yaparsan işsizlik artar.

Bugün Arslan Alüminyum tesislerinde robot teknolojisi ile alüminyum paletler yapılıyor, yeni ürünler ortaya çıkıyor. Bu paletleri yaparken sağlam adamlar yerine özürlü olan insanlarla yapıyorum. İnanın sağlam adamdan daha güzel iş çıkarıyorlar. Nasıl yapacağını gösteriyoruz. Eleman yetiştiririz, bu memleketin en büyük elemanı ara eleman derdi değil. Bunun en büyük derdi insanın ana karnından doğduktan sonra topluma iyi bir vatandaş, iyi bir insan, iyi bir çalışan olarak onun için mücadele etme derdidir. Sen çocuğu yap, sokağa at, sonra ondan iyi bir şeyler bekle; yok öyle bir dünya! Sonra ondan sanatkâr olmasını bekle. O sanatkâr olamaz. Sen insan gibi insanı yetiştir,

ben onu iki ayda sanatkâr yaparım. Ben bunu ciddi bir toplumda da söyledim. Her ülke insanları önce yetiştiriyor sonra iş hayatına bırakıyor. Vicdan meselesi, kalite meselesi. Önce eğitime önem vereceğiz. Yeniden başlayacağız. Bu örgütler nasıl oldu demeyin. Bu adamlar başarılı olsaydı bugün biz ikimiz nasıl konuşacaktık? Bu nasıl memleket böyle? Biz kime emanetiz? Bu ülkede bizim sahibimiz kim? Bir adam 50 işi yapıp 50 yerde olamaz ki! Eskiden bir söz vardı; **siyasetçi sanayicisiz, sanayici siyasetçisiz olamaz.** Bu önemli bir sözdür. Herkes kendi işini yapacak ve o bölümde yetişecek. Bütün dünya bunu yapıyor, kabul ediyor, sen etmiyorsan seni kimse arasına almaz. Başarılı bir insanın başarısız insanla ne işi olur? Bu iki ortaklık olmak zorunda. Siyasetçi sanayici ile ortak hareket edecek. İkisi birbirine yardımcı olacak. Doğru anlamda ortaklık bu; çıkar için, cep doldurmak için değil.

Türkiye'de hammadde ve enerji sıkıntısı yok. Ben en kaliteli malzemeyi üretiyorum. Dünya standartlarında üretim yapıyorum. Yani Türkiye'nin tümünü bile bugün sektör isteseydi tek başına Arslan Alüminyum üretebilirdi. Bu rakamlar çok küçük rakamlar. Türkiye'den bahsettiğin rakam, söz gelimi 2 milyon ton yıllık.



Bugün Çin tek başına 50.000.000 ton alüminyum üretiyor. Sen ne iş yaptığını sanıyorsun? Daha işin başındasın; bu büyümeyi, bu gelişimi görmüyor musun? Değiştirsene yapını, değiştirsene hayallerini! Sınır koyma! Herkesin davrandığı gibi davranma! Ufkun olsun, geleceğe bakışın farklı olsun. Sen bugün 1 milyon ton üretimde afalladın, yarın 3 milyon ton olunca ne yapacaksın? Adamlar 50 milyon ton üretim yapıyor. Biz ne yapıyoruz? Ben ne ile öğünüyorum? Ben 1.000.000 ton üretmek için yola çıktım. Keşke imkânım olsa 3 milyon ton üretebilsem. Biz bunun neresindeyiz? Alüminyum sektörü devletin dövizini hiçbir zaman sokağa atmadı. Her aldığı katma değerli sattı. Yani hep kazandırdı. 10 liraya alıp 12 liraya sattığı zaman bu senin 2 lira ihtiyacını karşıladı. İzabe tesisini ben kurarken asıl istediğim zamanında Türkiye'ye giren alüminyum külçe ve biyetlerin, birtakım çalışmalardan sonra hurdaya çıkarılarak kullanılmaz hale getirilmesin istedim. Böyle heba olmasın diye bu tesis kuruldu. Yani hurdalar çöp değil yine kazançtır. 50 tır alüminyum dediğiniz zaman, geliyor. Dolarla al dolarla sat. Hep kazanç.

Bizim derdimiz bunu değerlendirebilmek. Ben keşke 100 bin tonu hurdadan orijinale çevirebilsem. Bu ülkenin parası bu. Ben hafif metal ile elektrikli motorları seviyorum, hafif motorlu araçlar ortaya çıkacak. Metal aksamın %70'i alüminyum olacak. Kamyonlar, trenler, araçlar alüminyum olacak. Bunlar hurda olduğu zaman biz devreye gireceğiz.

Türk alüminyum sektörünün negatif pozisyondan pozitifte geçmesi adına neler yapmamız lazım?

Bizler bu dönemde bile yatırıma devam ediyoruz. Dünyada en kaliteli malı üretmek için bu yatırımı yapıyoruz. Öncelikle dünyaya rahatlıkla satarsın. Biz kaliteyi çözmeye çalışıyoruz. Kaliteli üret, sorunun olmaz. Malın maliyetleri yükselirse satamazsınız. **Ben 40 senedir buradan Irak'a malzeme satmaya** çalışıyorum. Tür-

kiye Cumhuriyeti ihracata **%20 prim** verirdi. Komşu ülke Yunanistan **%45 prim** verirdi. Dünyada metal borsasının fiyatı belli. Peki, ben nasıl oraya malzeme satacağım? Nasıl rekabet edeceğim? Siyaset işte burada lazım. Gözleyin, görün ben hangi pazarlara hangi şartlarda satıyorum. Yunanistan bu malı veriyorsa hükümet de yardım ediyorsa demek ki ihtiyacı varmış. Demek ki bizim ülkemizin yokmuş, biz işi alamadık, Yunanistan aldı, döviz onlara gitti; bu kadar. **"Satmayın,"** demiş bizimkiler. Her şey senin elinde değil. Sen dünyanın en kaliteli malını üret, şayet başındaki siyasetçi sana doğru yol izletmiyorsa ve seni rakiplerin karşısında savunmasız bırakıyorsa, sen o malı satamazsın. Afrika'ya bile satamazsın.

Ortak pazara niye almadılar? Birçok Avrupa ülkesine sıfır gümrükle girerken malzemeler, sen 25-35 arası girmeye çalışıyorsun.

Böylesi bir farkla. Politikacının gözü nü açması lazım. Ya bunu çöz ya da bana %20-30'luk o fark için prim ver. Aynı malı aynı fiyata getireceğim duruma getir, bak bakalım bu sektör nasıl uçuyor.

Çünkü biliyor neler yapabileceğini. Sen bunu yaptıkça uzaklaşacak, uzaklaştıkça ezileceksin. Hamle yapmadığın sürece biteceksin. Uzlaşacaksın, uzlaşacaksın, uzlaşacaksın.

Ben tamamen siyasetçi ile çözüleceğini düşünüyorum, akıllı kararları muhalefet ve iktidar beraber halledecek, o da puan alsın.

Türkiye kazansın kardeşim, Türkiye kazansın! Memleket yanıyor. Sen neyin derdindesin? İki katlı ev yanıyor adam ocağı söndürmeye çalışıyor. Hep tersten tutuyoruz işleri.

Hem yatırım kararınız hem Düsseldorf Fuarı'nda yaşadıklarınız, gör-dükleriniz neler? Dışarıdan nasıl görünüyorsunuz? Bizlere biraz bunlarla ilgili görüşlerinizi, gözlemlerinizi aktarır mısınız?

Güzel talepler vardı. Bu adamlar bizimle usulen görüştüler diye düşünüyorum. Benim çok eski firmalarım,

dost firmalarım, her sene gelen müşterilerim gelmedi. Niye gelmedi? O da hükümet bağlantılı yanlış görüyor. Demek ki bir dahaki sene siparişi yok. Her sene var olan müşterim. Boyahane onun ürünlerinin en mükemmel şekilde boyanması için yapılan bir yatırımdı. Sadece onun değil malzeme sattığımız tüm firmalar için ama bizim için özel bir firmaydı, uzun zamandır çalıştığımız için. Olması gerekeni yapmaya çalışıyoruz. Fuar'a yeni ürünlerle katıldık, talepler oldu. Gelen talepler o günkü görünen taleplerdi. Bizler artık firmalar olarak bizimle yıllık çalışacak düzenli, prensipli, bizleri bir şeyler yaparken korkutmayacak yani ilerletecek talepleri bekledik. O anlık olmaması lazım. Bir müşteriniz olsun, her ay belirli tonajları belirlesinler onlar da yok oldu. Çünkü taahhütlü çalışıyor, senin hükümetin, senin siyasetin onlar için de çok önemli. Onlar bunu boşuna yapmıyor. Kendi hükümetleri de baskı yapıyor Türkiye ile çalışırken dikkat edin diye. O yüzden biraz önce dedim, duvarın arkasını gördüğüm zaman size gerçeği konuşurum. Yoksa her şey afaki olur.

Fuar'a alüminyum paletler ile katıldık. İtalya, Almanya firmaları gıda sektörü çok ilgi gösterdi. Bizim yaptığımız paletler hijyen için çok önemli. Ahşaptan ilk etapta pahalı gibi görünse de bunu zamana yaydığınızda çok büyük avantaj sağlayan bir ürün alüminyum paletler. Her şeyden önce sağlıklı ve ahşabın yerine geçen bir ürün. Milyonlarca ağacın kesilmesini önleyecek bir ürün, kolay kolay deforme olmayan, özel robot sistemleri ile üretilen bir sistem alüminyum paletler. Bunun kıymeti çok ilerde anlaşılabilecek. Sıcak ve soğuğa dayanıklı, mikrop barındırmaz, dayanıklı, hijyenik ürün. Bu paleti yapmak isteyenler bize müracaat edebilirler. Ayrıca bu paletler bizim patentli üretimimiz sonucu ortaya çıkmış bir üründür. Amacımız hammadde tüketimi artsın. Dayanıklılık konusunda çok üstün özelliğe sahip, her şeyden önce alüminyum yani metal bir ürün. Fuar'da çok önem verilen, istenen ürün oldu.



Son olarak dergimizle paylaşmak istediklerinizi alabilir miyim? Özellikle bir çıkış için neler önerirsiniz?

Bakınız, şurada son bir şey söyleyeyim. Dünya gerçek ticareti yapar, gerçek ticareti konuşur. Bizler dünyaya tüccarıyız. Bizler dünyadan mal alır, dünyaya mal satarız, ama ben ticari hayatımda 50 yıldır dışarıdan aldığım 1 liralık malı gümrükte bedelini ödemedem alıyorum. Dünyada teminatın ve paran var olduğu sürece ticaret yapacaksın. Ben buna alıştırmaya çalışıyorum bünyemi. Şayet bugün **"Ben satıyorum nasıl olsa ama çekle ama teminatsız ama sözle"** tarzında olsaydı bütün dünya bu şekilde yapardı ticaretini. Sen sırf, **"Ticaretimi yapayım, işyerim ayakta dursun, bir şekilde adamdan bunu tahsil ederim, döndürürüm çarkımı,"** diyorsun ama bunu hiçbir dünya ülkesi kabul etmez. Etseydi onlar da bize alüminyum veya herhangi bir malzemeyi verirken aynı şeyi yapardı. Bir tanesi bana teminatsız malzeme vermiyor. Burada ise "ver çeki al malı" tarzı var ama öyle bir dünya yok. Bunu yapanlar eninde sonunda batacaklar. Öyle bir dünya yok artık, bunu görmek lazım, kör olmamak lazım. Bakacaksın ama görmeyeceksin bazı şeyleri. Olması gereken kuralı uygulayacaksın.

Ufka gideceksek önümüzü görmemiz lazım ve sabırla beklememiz lazım. Umutsuzluk yok, her ne kadar karanlık görürseniz görün ortamı, mutlaka aydınlığa üstün çaba sarf ederek, kendi gayretimizle çıkacağız. Uçurumun başında dolaşıyor olabiliriz ama aşağıya sakın bakmayın, havaya bakarak yürüyün.



arslan alüminyum a.ş.